

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1306 de 2017

Carpeta Nº 383 de 2015

Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas

UNIÓN DE DISTRIBUIDORES DEL URUGUAY

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 1° de noviembre de 2017

(Sin corregir)

Preside:	Señor Representante Martín Tierno.
Miembros:	Señores Representantes Daniel Caggiani, Felipe Carballo, Oscar De los Santos, Ángel Domínguez y Omar Lafluf.
Invitados:	Señores Esteban Fernández, Wellington Damiano y Enrique Fontes.
Secretaria:	Señora Doris Muñiz.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Martín Tierno).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas tiene mucho gusto en recibir a una delegación de la Unión de Distribuidores del Uruguay, integrada por los señores Esteban Fernández, Wellington Damiano y Enrique Fontes.

También le damos la bienvenida al señor diputado Sabini, que nos acompaña en el día de hoy.

La Unión de Distribuidores del Uruguay solicitó ser recibida por esta Comisión para explicar la injusta y delicada situación por la que está atravesando su actividad, por lo que les cedemos la palabra.

SEÑOR FERNÁNDEZ (Esteban).- El problema que nosotros tenemos -así fue toda la vida- es que no estamos legalizados como distribuidores.

Nosotros nos dedicamos a distribuir alimentos -como golosinas, harinas, *snacks*- y productos de limpieza de distintas industrias e importadores, pero la actividad no cuenta con ninguna regulación. En realidad, nuestras empresas son independientes, por lo que somos responsables del personal que tenemos a cargo.

Entonces, ¿cuál es nuestro problema? Que no tenemos seguridad laboral, ya que no contamos con una regulación que establezca las zonas de distribución o las obligaciones y derechos. Por lo tanto, nosotros cumplimos con todas nuestras obligaciones, pero no tenemos derechos; ese es el gran problema.

Digo esto porque si alguna empresa quiere sacar a un distribuidor, solo le envían un telegrama colacionado y le dice hasta luego, por lo que el trabajador, en un mes o quince días, debe dejar de realizar la actividad, lo que acarrea grandes consecuencias.

En realidad, todo lo relativo a la distribución ha evolucionado mucho, teniendo en cuenta que ya no se va una vez por mes, o cada mes y medio, al interior; ahora se va todas las semanas, ya que se cuenta con alrededor de mil empresas distribuidoras -no mayoristas-, es decir, que distribuyen determinados productos, no cualquiera. Estas empresas -de las que nosotros somos parte- dan trabajo a alrededor de veinticinco mil personas; esos son los empleos directos, pero también hay puestos de trabajo indirectos relacionados con la actividad. Y el problema que tenemos es que no hay una regulación para esas empresas, que es lo que nosotros estamos buscando. Lo que pretendemos es que se realice un contrato que establezca determinadas pautas. En realidad, se cuenta con algunos -traje uno de una de las empresas para que lo puedan ver-, pero lo que allí se establece es totalmente parcializado, y nosotros pretendemos que se establezcan reglas coherentes entre los proveedores y las empresas distribuidoras.

En el contrato que traje se establecen algunas cosas que, prácticamente, no se pueden firmar. Por ejemplo, dice -aunque tenga treinta años como distribuidor- que en caso de fallecimiento, el contrato cesa al otro día. Debe tenerse en cuenta que las empresas de los distribuidores son familiares, por lo que si uno fallece deja a su familia absolutamente sin nada. Por lo tanto, no se puede firmar un contrato de esa naturaleza.

Me preguntarán por qué se hizo así toda la vida; no lo sé, pero pretendemos que hoy no se haga así. Queremos que todo sea más ordenado y que se tomen en cuenta nuestras obligaciones, pero también nuestros derechos.

Por lo tanto, queremos saber qué puede hacer la Comisión para encauzar la situación.

En realidad, estuvimos hablando con los diputados Caggiani, Sabini y Reutor, y ellos nos dijeron que viniéramos a plantear nuestra problemática a esta Comisión.

SEÑOR DAMIANO (Wellington).- Hace treinta y siete años que me dedico a esta actividad, y también lo hace toda mi familia, es decir, mis hijos, mi yerno y mi nuera.

En realidad, el problema que tenemos tiene que ver con las multinacionales, porque empresas uruguayas quedan pocas. Lo que sucede es que los gerentes de esas empresas cambian cada dos o tres años y, por lo general, trabajaron con sus amigos y con los distribuidores que estuvieron con él en alguna otra empresa. Entonces, los distribuidores que cumplieron siempre se han quedado sin la distribución; y lo digo yo, que he tenido suerte, ya que no me han sacado trabajo, sino todo lo contrario, porque en ocasiones me han dado la distribución de esos productos a mí.

En realidad, lo que hacen las multinacionales es agrandar las zonas para facilitar su tarea. Por ejemplo, yo distribuyo en Canelones y parte de Montevideo y Florida, y en esa zona antes había veinticinco distribuidores, pero hoy somos solo dos, ya que para las multinacionales es más fácil tratar con una persona que con veinticinco. El problema es que en todo ese proceso -desde hace veinte años hasta ahora- quedó un montón de gente en la calle, que es algo que le puede pasar a cualquiera de nosotros. Y si eso ocurre, literalmente, quedamos en la calle, ya que tenemos que pagar los despidos, y para ello debemos vender lo poco que tenemos o utilizar el capital que hicimos durante cuarenta años.

SEÑOR FERNÁNDEZ (Esteban).- Como dijimos, la mayoría de las empresas distribuidoras son familiares, y lo que pedimos a las empresas proveedoras -que después no se cumple- es que se siga trabajando con nuestras empresas. En realidad, cuando se comienza a trabajar se nos dice que no hay ningún problema, que podrá seguir trabajando nuestro yerno, o algún otro familiar, pero en determinado momento eso se corta, ya que no contamos con ninguna regulación que lo impida. Ese es el gran problema.

SEÑOR FONTES (Enrique).- En primer lugar, quiero agradecer a los señores diputados por habernos recibido, ya que pensábamos que era imposible llegar a ustedes.

Hace cuatro años formamos la Unión de Distribuidores del Uruguay, teniendo en cuenta que ya no ocurre lo que sucedía anteriormente en nuestro país. Antiguamente -eso fue durante mucho tiempo-, había una relación con las empresas distribuidoras familiares, las que duraban muchos años. Por ejemplo, mi empresa, que tiene cincuenta años, fue fundada por mi padre, y en ese entonces era normal que las empresas uruguayas se relacionaran con sus distribuidores durante muchos años, pero en los últimos veinte años las empresas multinacionales -algunas de Brasil- fueron comprando otras, lo que llevó a que esa situación cambiara. Eso fue lo que pasó con los frigoríficos -yo soy distribuidor de uno de ellos-, y debido a esta situación a algunos distribuidores -no me tocó a mí, pero sí a colegas míos-, de un día para otro, se les dijo que ya no eran su distribuidor.

En realidad, quienes hace veinte, treinta o cuarenta años defendemos una marca, y tenemos hijos -ya peinamos canas- sabemos que no le estamos dejando nada debido a que la actividad no está regularizada. Por tanto, si mañana mi proveedor me envía un telegrama colacionado que dice que a partir del lunes no voy a distribuir más y que el distribuidor que se va a encargar del sur del país será, por ejemplo, Damiano, yo me tengo que hacer cargo del despido de mis cuarenta empleados y del costo de cerrar la empresa.

Nosotros no estamos hablando de dinero; solo queremos que se establezca en alguna ley que los costos que se deriven de la culminación del contrato de las empresas distribuidoras -cualquiera sea el motivo- estarán a cargo de la empresa proveedora. Debe tenerse en cuenta que nuestras empresas tienen muchísimos años, y que de un día para otro pueden quedarse sin trabajo.

Como ya se dijo, la mayoría de estas empresas son familiares, y emplean -hicimos un relevamiento, ya que tenemos socios en varios departamentos-, aproximadamente, a veinticinco mil trabajadores; cada una tiene un promedio de veinticinco o treinta empleados.

Seguramente, habrán escuchado lo que sucedió con la distribución de la cerveza, que se adjudicó a la empresa Mirtrans, de Argentina. Por esa razón, de un día para otro, las distribuidoras que hacía muchísimos años que realizaban esa actividad, se quedaron sin trabajo; creo que después tranzaron algo con la empresa, pero si eso sucede con nosotros, no tenemos nada.

Por lo tanto, solo queremos que busquen una forma para regular nuestra actividad.

SEÑOR DAMIANO (Wellington).- Quería agregar un dato que no es menor.

Nosotros fuimos los que formamos las distribuciones e hicimos los clientes. Las empresas solo nos daban la mercadería, y nosotros salíamos a buscar los clientes, pero hoy en día todo está informatizado, por lo que saben las direcciones de los clientes y dónde está cada uno, ya que están geolocalizados por GPS; además, cuentan con la estadística de compra. Por lo tanto, si mañana me sacan a mí y ponen a Esteban Fernández, él puede salir al otro día, ya que contará con todos los datos que yo recabé; creo que ese no es un dato menor.

¿A qué voy con esto? A que los vendedores -nos ha pasado de tener que despedir a algún vendedor- tienen derecho a quedarse con la cartera de clientes, mientras que nosotros no tenemos derecho a nada. En realidad, las multinacionales cuentan con todos los datos de los clientes que conseguimos nosotros -que es un gran negocio-, y si nos echa, el que haga esa distribución tendrá todo pronto y nosotros nos quedaremos sin nada.

SEÑOR FERNÁNDEZ (Esteban).- El contrato que quiero entregarles es de Pepsico, de papas Lays, que es igual al 80% de los que se realizan, ya que tienen el mismo formato.

Acá queda claro que nosotros tenemos todas las obligaciones y ningún derecho. En realidad, cuando Pepsico comenzó a trabajar yo ya vendía papas chip, y soy el único distribuidor que queda de la época del dueño anterior. Por lo tanto, si mañana me tengo que ir, esa empresa se queda con mi cartera de clientes, ya que el contrato dice que no tengo ningún tipo de derecho.

Reitero que conocemos nuestras obligaciones y que debemos cumplirlas -está bien que sea así-, pero pensamos que también deberíamos tener algún derecho.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- En primer lugar, quiero agradecer su visita.

El problema que plantea la Unión de Distribuidores es real y muy fuerte en el interior. En realidad, yo viví muy de cerca la ida, prácticamente, de todos los distribuidores -de Coca Cola y otros productos- de Río Negro; algunos se fueron a Paysandú y otros a Mercedes.

Sin duda, este tema es grave y complicado, porque debemos aceptar que en Uruguay cambió la modalidad de las empresas; y cambió para buenas, como dicen los paisanos.

Como ustedes acaban de decir, la mayoría de estas empresas son multinacionales, y han concentrado -esto lo he dicho en Cámara- la actividad de diferentes industrias. Por ejemplo, la industria frigorífica está en manos de cuatro; la producción agrícola en manos de ocho o diez consorcios internacionales, y la forestación en manos de dos. Por suerte, la producción y distribución de leche la tiene una cooperativa, que tiene el 85% de la movilización de la producción.

Además, prácticamente, ya no existen las empresas que tenían nuestros padres, en las que un año se ganaba, otro se perdía, se sacaba un crédito para pagar y no se echaba a nadie. Eso ya no ocurre, porque ahora las empresas hacen un balance, y lo que no sirve, va para afuera.

Por lo tanto, me parece que el tema, como dije, es grave y complicado, sobre todo teniendo en cuenta la cantidad de gente que está trabajando en el rubro; sin duda, veinticinco mil personas no es poca cosa.

Por último, quisiera saber si los trabajadores participan en algún consejo de salario, y si es así, en cuál de ellos.

Por supuesto, señor presidente, creo que es un tema al que le deberíamos dar la importancia que tiene.

SEÑOR CAGGIANI (Daniel).- En primer lugar, quiero pedir disculpas por llegar tarde, pero estaba realizando otra actividad.

Asimismo, quiero dar la bienvenida a la delegación, a quienes conozco.

Sin duda, creo que es importante que hayan tenido la oportunidad de concurrir a la Comisión, sobre todo, para ilustrarnos sobre una problemática que a veces vemos de lejos, sin percatarnos de las situaciones que se están dando.

Por esa razón, voy a realizar una pregunta concreta y una apreciación, tal como hizo el diputado Lafluf.

Creo que el principal problema que tenemos, en función de las transformaciones que se han producido en la economía -Uruguay no escapa a eso-, es la relación de dependencia.

En realidad, ustedes son distribuidores de empresas que no los tratan como si estuvieran en relación de dependencia, aunque de hecho es así, porque deben darle todos los datos que disponen. De todos modos, cuando esas empresas quieren hacerlo, los echan.

Nosotros tuvimos el caso de la Fetrabe -en ese momento se realizó un acuerdo extrajudicial- en el que se ejemplificó esta situación. Se trata de empresas trasnacionales que empiezan a tener determinado nivel de desarrollo de las cadenas en Uruguay y, a veces, terminan teniendo también -como decía el diputado Lafluf- el cierre del balance hecho o no hecho de las personas.

Como primer punto de trabajo y si la Comisión está de acuerdo tenemos que ver cómo avanzar en esa situación porque, si bien existe la libertad de contratación entre empresas, también existe una relación de dependencia.

Sabemos que para los transportistas de carga del interior hay un registro de actividad, que en algún momento se estableció por parte del ministerio, lo que permite

tener determinada estabilidad, sobre todo para los trabajadores zafrales, porque no se incluyen ciertas empresas trasnacionales en la distribución. Quiero saber si la actividad de ustedes, además de estar regulada por alguna norma, también lo está por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

SEÑOR SABINI (Sebastián).- Como usted sabe, señor presidente, mi experticia no está en los temas de transporte y logística, pero creo que el problema que están planteando es muy concreto y que tenemos que pensar diferentes formas de regulación que permitan viabilidad a un sector nacional. La internacionalización de las empresas nacionales, como se decía, es un fenómeno que ya lleva muchos años y que, además, va unido a la concentración.

Pienso que este tipo de uniones entre los empresarios es una de las cosas que permite, precisamente, reducir algunos costos, brindando a las empresas grandes, por razones de escala, mejores capacidades de competencia, porque, sin duda, el mercado siempre va hacia los costos menores y al aumento de la productividad. Entonces, tratándose de empresas familiares, y de pequeño a mediano porte, el camino de la unificación en un gremio puede reducir algunos costos fijos y generar mejores condiciones de competencia con empresas que tienen enormes capitales y capacidad de incidencia.

Con respecto al problema que plantean, creo que uno de los caminos a seguir es comparar la legislación. En Uruguay, no había estado planteado este tema de cómo regular, siempre considerando que son contratos entre privados y que hay un límite allí que no podemos cruzar, pero sí generar condiciones para que, en el caso del cese de estos contratos, haya el resarcimiento adecuado. También pienso, por ejemplo, que puede haber una posibilidad a futuro relacionada con el proyecto de insolvencia patronal, que está a estudio del Parlamento.

Gracias a la Comisión y a la delegación por plantear este tema, que creo que es muy importante.

SEÑOR REUTOR (Carlos).- Comparto casi todos los planteamientos realizados por los señores diputados.

Creo que lo que expresa la delegación es una preocupación. Sabemos que se trata de pequeñas y medianas empresas que trabajan en el sector. Lo que decía el diputado Sabini es una realidad; habría que ver la legislación.

Creo que uno de los puntales fundamentales que puede servir en este proceso es el tratamiento del tema de los fondos de garantía de insolvencia patronal, que se está considerando en la Comisión de Legislación del Trabajo. Pienso que puede ser un parate importante en este tema. A su vez, sería bueno evaluar, con respecto a la legislación, qué podemos garantizar en ese sentido, para estas medianas y pequeñas empresas Sin duda, lo tomamos con preocupación, porque entendemos que tiene que haber alguna reglamentación que los ampare.

Trabajaremos en ese sentido. Ese es mi compromiso, y auguro que también lo es el de los compañeros de la Comisión, por lo que han manifestado.

Les agradecemos y estamos a las órdenes.

SEÑOR FERNÁNDEZ (Esteban).- A los consejos de salarios no accedemos. Creo que a nosotros nos toca el Grupo 10. Así se legislan los salarios de nuestros colaboradores. Tenemos distintos tipos de salarios para el peón, el chofer, el chofer cobrador, el vendedor, el vendedor con vehículo, vendedor a comisión con salario fijo y comisión, o sea toda la gama. Pero acceder a un consejo de salario no es posible. Por

ejemplo, en nuestra empresa no hay afiliación sindical, entonces ellos no acceden. No hay porque nunca se lo han propuesto, tienen todas las normas que se precisan. Debe haber algunas empresas que acceden porque esto es muy amplio. Creo que Conaprole debe acceder. También los rubros de muchas empresas son muy diversos. Yo, por ejemplo, tengo Unilever, y tengo desde mayonesa hasta jabón en polvo Nevex. Por eso, a veces, no es muy fácil enganchar todo esto.

Registro de socios y personería jurídica tenemos; se lo hacemos llegar. También quería decir que con respecto a este contrato, nosotros tenemos sobre esta base un trabajo hecho con un asesor letrado nuestro en lo que nos parece que debería ser un contrato de distribución de una persona. No quise traerlo hoy, pero si ustedes nos dicen que les interesa se lo hacemos llegar inmediatamente, así como el que presentan las empresas y el que nosotros pretendemos tener. No hay ningún problema. Lo mismo con todo el registro de socios.

SEÑOR REUTOR (Carlos).- Quiero hacer algunas apreciaciones en base a lo que planteaba la delegación. Una cosa son los subgrupos en los consejos de salarios, que son diferentes porque cada uno maneja trabajadores en diferentes lugares, más allá de que estén nucleados en uno. Los consejos de salarios y los salarios que tienen ellos son diferenciados porque hacen diferente tarea y manejan diferente mercadería. Entonces, los subgrupos son diferenciados. Otra cosa, en mi humilde opinión, es lo que plantean ellos: cómo garantizar la estabilidad laboral a las medianas y pequeñas empresas.

Creo que ese es el contenido que tenemos que trabajar, más allá de los subgrupos que tengan su variedad dentro del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, que es totalmente independiente de esto, porque ahí los que se tienen que hacer cargo de los costos y de lo que tienen que pagar como laudo son ustedes, y no tiene nada que ver con garantizar la estabilidad laboral de estas empresas que, con mucho sacrificio, han evolucionado o tienen sus trabajadores en regla. Pero ese es otro tema que lo dirime otro ente, no nosotros; no estamos para juzgar a nadie y tampoco en el ámbito gremial, pero son mecanismos diferenciados, y eso hay que tenerlo en cuenta.

Por más que analicemos los subgrupos no vamos a solucionar el problema de fondo, que es la estabilidad de estas empresas.

SEÑOR FERNÁNDEZ (Esteban).- Respondí de acuerdo a lo que me había preguntado el señor diputado Lafluf.

SEÑOR FONTES (Enrique).- De acuerdo con nuestro asesor, nosotros teníamos lo que entendíamos que debía ser, pero no solo queremos asegurar nuestra estabilidad laboral sino que, llegado el oportuno caso o el inoportuno caso de que la empresa decida por equis motivo que nuestra relación comercial se termina, simplemente podamos hacernos cargo de las obligaciones que se nos vienen, porque yo no puedo defender a un distribuidor si es malo o no atiende bien a sus clientes. Ese es otro tema. La empresa tendrá sus razones, valederas o no, pero lo que está pasando todos los días es que a colegas nuestros les rescinden el contrato y tienen que hacerse cargo de todas las deudas, muchas veces hipotecando treinta, cuarenta años, ahorros, o lo que sea, para hacer frente a todas las obligaciones. Eso es lo básico; que quede bien estipulado. Hoy en día, si tenemos que despedir a un funcionario nuestro, un operario, un vendedor, tiene un equis porcentaje -ahora no recuerdo exacto cuál es- de toda la cartera de nuestros clientes. Estamos hablando de un funcionario nuestro, y tenemos que pagarlo, y está bien que así sea. Ahora bien, cuando nos sacan a nosotros treinta, cuarenta años, no existimos. Que quede claro cuál es la problemática, que es real y que está pasando todos los días, más aún en el interior, como decía el señor diputado Lafluf.

SEÑOR DOMÍNGUEZ (Ángel).- El problema que tenemos aquí en otros países ha sido solucionado de distintas formas. El que yo conozco, por estar tiempo atrás en el transporte, es que el dueño de la empresa hace responsable del reparto de sus productos a otra empresa, y esa otra empresa es la dueña de darle trabajo, de alquilarle el trabajo a los repartidores. Él es dueño del cliente, y en su caso, usted, es el dueño del cliente, y las personas que hacen el reparto trabajan en combinación con ustedes; les asignan el trabajo para llegar al consumidor final. Es una triangulación. Así es como yo lo veo. Hay una bolsa común de trabajo, como un *call center.* La unidad de transporte salió a un lugar determinado, llegó y no puede venir por los costos que tenemos operativos, vacíos. Recibe carga de otra empresa que no tiene nada que ver, pero después, a fin de mes, hay un balance de kilómetros- tonelada, y se arregla de esa forma. Ese es un ejemplo de Europa.

SEÑOR FERNÁNDEZ (Esteban).- Lo que sucede es que las empresas, al tener un contrato, directamente, hacen responsable a quien le da la distribución. Entonces, es muy difícil que usted, a su vez, traslade esa responsabilidad a un tercero, porque va pasando determinada cantidad de cosas. Nosotros, por ejemplo, para nuestras distribuciones, tenemos garantías reales sobre lo que la empresa nos vende. Entonces, usted tiene que poner en juego su patrimonio para darle a un tercero que le distribuya. No sé si soy claro. Lo mismo sucede con el trabajo, que usted controla por medio de supervisores, promotores, aparte de sus vendedores, porque tiene muchas obligaciones, como cubrir con el 85% como mínimo, de la zona, tener 75% de productos en una góndola. Si empieza a abrir esa cancha sin ser usted el que maneja es mucho más fácil que se le dispare el trabajo. No digo que esa cultura no sea buena, pero creo que acá todavía no está incorporada.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Agradezco la respuesta que me dieron sobre el tema de los consejos de salarios. Lo pregunté simplemente como un aporte al abordaje de este tema, porque entiendo que no tiene nada que ver con el problema de ustedes, pero sí tiene que ver. Una cosa es que nosotros nos preocupemos por los dueños de las empresas de distribución, sin considerar que hay veinticinco mil trabajadores atrás. Por lo tanto, la afectación que puedan tener ellos se va a repetir más gravemente a lo que están trabajando, porque mal o bien, cada uno de los empresarios tendrá un capital que les permitirá aguantar algún tiempito. Entonces, me parece que el hecho de que haya veinticinco mil trabajadores atrás le da otra fuerza a la pelea por la estabilidad laboral. Tengo los dos pedidos de informes. Se me contestó en febrero de 2015, febrero de 2016. Hubo cuarenta y tres mil trabajadores promedio por mes en el seguro de paro, y le costó al país US$ 180.000.000. Febrero de 2016, febrero de 2017, que me llegó la semana pasada, le costó US$ 280.000.000. Entonces, cuando una empresa deja de trabajar, hay que abordar el tema en su totalidad. Por eso fue mi pregunta, la cual fue absolutamente respondida.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos vuestra comparecencia y el planteo que nos hacen, que es muy importante.

Esta Comisión tiene cuatro legisladores del interior y dos ex intendentes, los señores diputados Omar Lafluf Hebeich y Óscar De los Santos, que aportan su experiencia y conocimientos, sobre todo en estos temas. Yo soy representante por Durazno y conozco varios distribuidores del departamento y de la región. Inclusive, algunos han tenido que cerrar sus puertas por esta problemática.

Por tanto, con gusto vamos a empezar a trabajar, a consultar legislación comparada y leyes vinculadas al tema. Y como ya se dijo por parte de todos los legisladores, es un tema importante para el país. No solo estamos hablando de miles de

trabajadores y de empresas, sino de productos que consumimos todos los uruguayos y ustedes distribuyen todos los días durante todo el año.

También hay involucrada otra pata, que entiendo que es muy importante. Me refiero no solo a las multinacionales, sino a los representantes de los comercios, pequeños y medianos, como por ejemplo Cambadu. Quizás tendríamos que solicitar su comparecencia a la Comisión para que dé su punto de vista sobre este tema, dado que ellos son los que realmente los conocen y que les tienen suma confianza por el trabajo que representan.

Muchas gracias.

(Se retira de sala una delegación de la Unión de Distribuidores del Uruguay)

——En el año 2015 la Comisión votó el proyecto por el que el Puerto Sauce, en Colonia, se denominara José Carbajal, El sabalero. En aquel momento se votó como miembro informante al señor diputado Felipe Carballo pero, por reglamento, como él no estaba presente en la sesión que se votó el proyecto, no puede ser el miembro informante.

Entre los señores diputados Omar Lafluf Hebeich, Daniel Caggiani, Juan José Olaizola -que hoy no está presente- y Martín Tierno tenemos que elegir el miembro informante para que este proyecto pueda presentarse en la Cámara y se vote, ya que tenemos un atraso importante de dos años.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Propongo como miembro informante al señor diputado Martín Tierno.

(Apoyados)

SEÑOR PRESIDENTE.- No habiendo más asuntos en el orden del día, se levanta la reunión.

===/